ER HOSTELERIA

REVISTA PROFESIONAL DE EQUIPAMIENTO OPERADORES Y HOSTELERIA

Número 147
edición quincenal
primera quincena julio 1993
PRECIO 350 PESETAS
tirada: 12.000 ejemplares

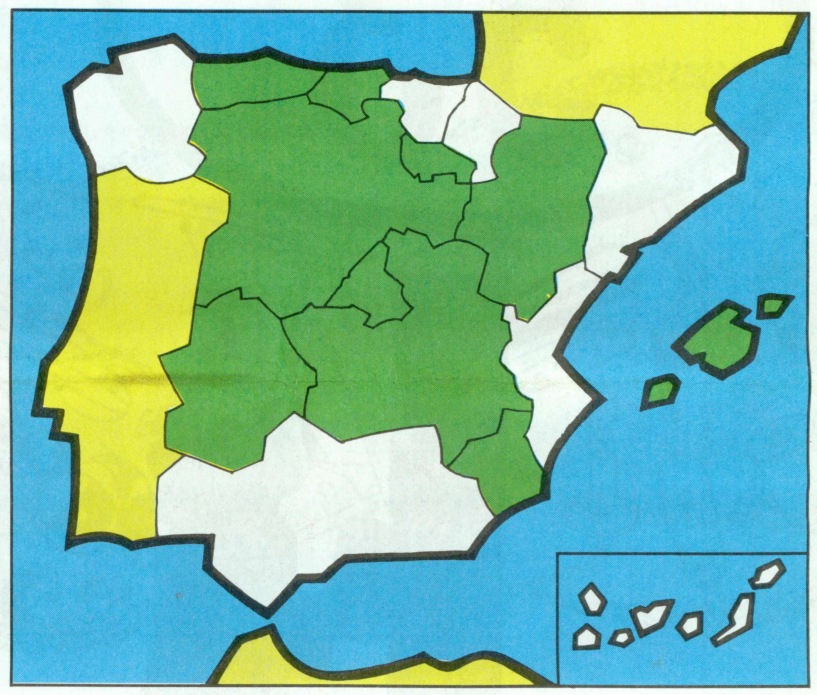
edita PEVSA
Plaza Duque de Medinaceli, 5
Tel. (93) 318 02 36 / 318 16 82
Fax (93) 302 29 54
08002 BARCELONA

Las autonomías de *«vía lenta»* preparan la asunción competencial

La mayoría, convencida en culminar el proceso antes de finalizar el año

Prácticamente la totalidad de las diez Comunidades Autónomas adscritas en el área de influencia de la CNJ coinciden en considerar que antes del próximo mes de diciembre habrán sido asumidas las competencias sobre juegos de suerte, envite y azar. La coyuntura política que ha atravesado el país (elecciones generales principalmente) ha impedido cumplir con los pronósticos iniciales de proceder al traspaso de las competencias durante el mes de julio. No obstante, tal demora ha permitido ganar tiempo con el fin de ultimar la estructura del nuevo servicio administrativo que la cesión implica. La mayoría de autonomías ya ha definido qué departamento gestionará la nueva competencia.

(Página 3)



Son diez las Comunidades Autónomas que asumen ahora las competencias sobre consumo y juego

Murcia opta por el modelo valenciano

El Gobierno de Murcia lo tiene claro. Será la Consejería de Hacienda y Función Pública quien se ocupe de gestionar la próxima cesión del juego. Entre tanto, esta comunidad uniprovincial mantiene un parque de máquinas «B» estable.

(Páginas 8 y 9)

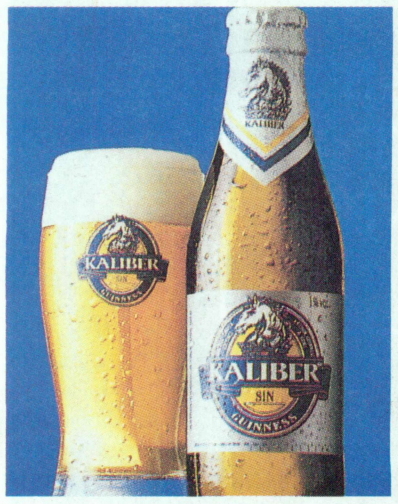
Galicia se adhiere al resto

La Xunta no autorizará el canje de máquinas nuevas, si no se adaptan a la presente disposición

La aprobación del Decreto 131/93, de 10 de junio, que establece unas características obligatorias para las máquinas recreativas y de azar instaladas en Galicia supone la adaptación de la Xunta a la Normativa aprobada por la Administración central.

(Página 5)

Cruzcampo, insignia de Guinness en España



Kaliber es una de las marcas de reciente lanzamiento

La firma británica Guinness continúa copando la mayor cuota de mercado en España, pero esta cervecera ha decidido reestructurarse por lo que situará a Cruzcampo como buque insignia del mercado nacional.

La actuación de la cervecera británica sucede escasos meses después de finalizar un ejercicio como el del 92 en franca recesión.

Una de las primeras reacciones ha sido la inmediata promoción de la cerveza *«sin»*.

(Página 12)

Sumario

5
Miembros de la CSJ ya no dicen no a una sola fianza

11
El vino de Jerez, rebautizado en Gran Bretaña

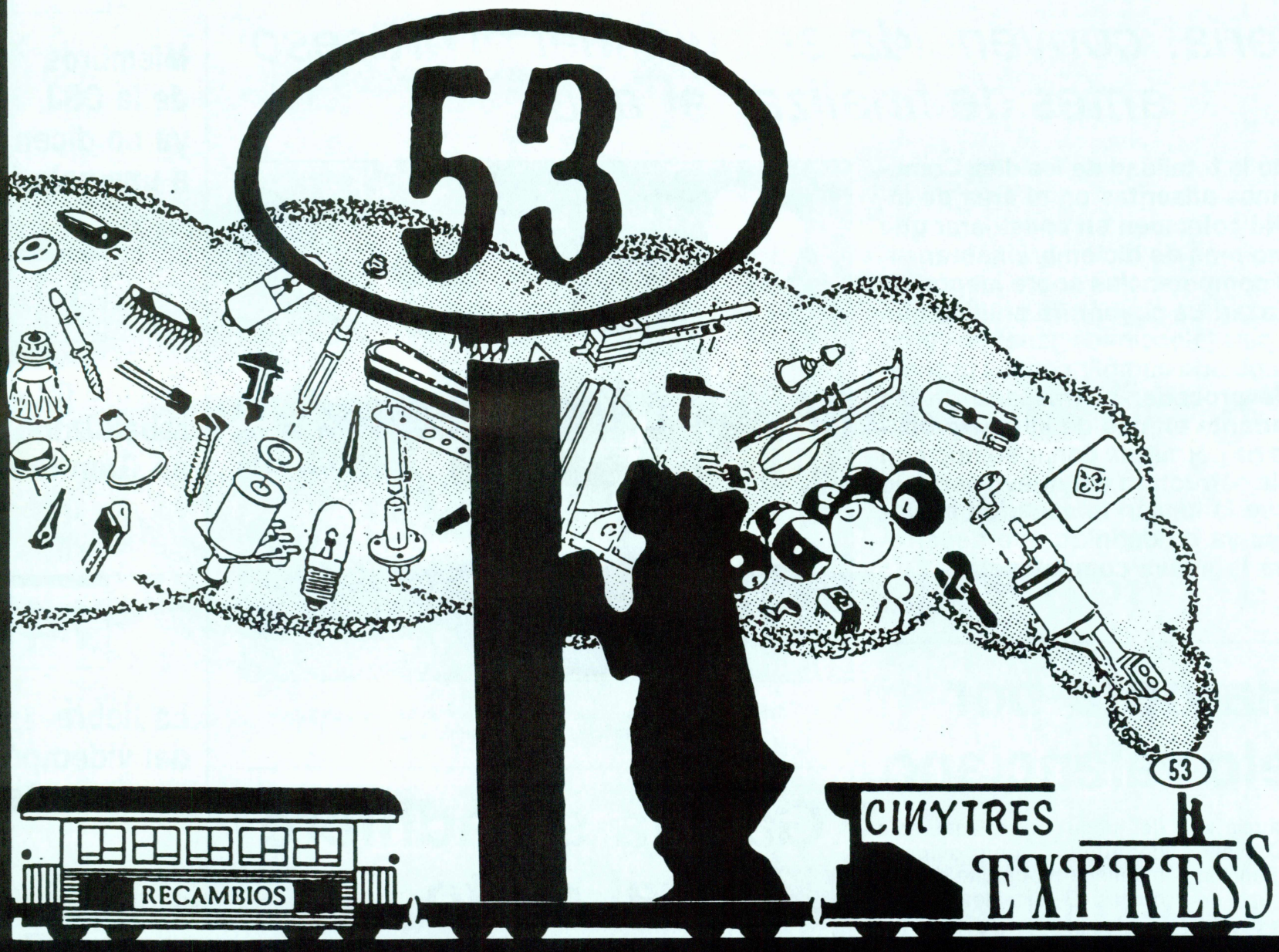
14
La fiebre del video póker invade el Este

15
Anuncios clasificados (sección gratuita)

16
Street Fighter y Terminator, las mejores del semestre

CINYTRES

EL HIPER DEL RECREATIVO



- BILLAR
- DARDOS
- FUTBOLIN
- INFANTILES
- PIN BALL
- VIDEO
- TIPO B
- COMPONENTES ELECTRONICOS
- ELECTRICIDAD - ILUMINACION
- LIBRERIA TECNICA DE C.I.
- HERRAMIENTAS MAQUINA A-B
- INSTRUMENTACION LABORAT
- MANUTENCION DE ALMACENES
- REGALOS

Valdecanillas, 45 - Tel. (91) 327 11 16 - Fax. (91) 327 11 46 - 28037 Madrid

Antes de concluir el año, competencias para las autonomías de *«vía lenta»*

La mayor parte de las diez Comunidades Autónomas acogidas al artículo 148.2 de la Constitución, también denominadas de *«vía lenta»*, no descartan asumir antes del próximo mes de diciembre las competencias sobre juegos de suerte, envite y azar que legitimaba la Ley Orgánica de Traspaso de Competencias aprobada por el Parlamento en diciembre de 1992.

El personal de los Gobiernos Civiles pasaría a la respectiva Comunidad

Una idea a la que también se suman fuentes del Ministerio de Administraciones Públicas consultadas por «ER».

Efectivamente, la convocatoria electoral primero, el fallecimiento del subsecretario de Interior, a continuación, y la determinación de José Luis Corcuera de abandonar la cartera de Interior, han ralentizado un proceso que, si bien complejo en cuanto a trámites, podía haberse diligenciado con mucha mayor premura de no ser por estas rémoras.

Las Comunidades Autónomas englobadas dentro del concepto de *«vía lenta»* son: Aragón, Asturias, Baleares, Cantabria, Castilla-La Mancha, Castilla-León, Extremadura, La Rioja, Madrid y Murcia.

Competencia administrativa

La repentina desaparición del malogrado Santiago Varela ha resultado ciertamente trascendente en esta ralentización. Era en la perspectiva de la Subsecretaría de Interior desde donde debían desarrollarse buena parte de las conversaciones entre Administración central y Comunidades Autónomas con el fin de gestionar todo el paquete de traspaso de competencias administrativas.

Ese procedimiento ha quedado frenado ante la desaparición de su titular y, en este caso, pendientes de la nominación del nuevo titular de Interior (caso que Corcuera confirme su anunciada despedida).

En diversas oportunidades miembros de la Administración central no han dudado en achacar la ralentización del proceso a la ausencia de un criterio definido sobre qué consejería o departamento de la Comunidad Autónoma se responsabilizaría de su gestión.

Esta impresión, sin embargo, queda un tanto mediatizada luego de las primeras conversaciones mantenidas entre el director general de la CNJ y técnicos de cada Comunidad Autónoma el pasado mes de abril bajo los auspicios del Ministerio de Administraciones Públicas.

Además, son varias las comunidades de *«vía lenta»* que llevan tiempo preparando el organigrama de gestión administrativa de esta materia. Tal como se informa en el presente ejemplar, Murcia sólo espera desarrollar tales competencias desde la Consejería de Hacienda y Función Pública (ejemplo válido de la existencia de autonomías que han definido perfectamente el departamento al cual adscribir esta materia); Baleares tiene casi a punto el Servicio de Juego que inicialmente dependería de Presidencia, y; Asturias parece ultimar la organización en ese terreno.

Prácticamente en ninguno de los casos sería absolutamente perentorio convocar nuevas plazas de funcionarios, puesto que sería reciclado el personal proveniente de las respectivas Delegaciones de Gobierno o Gobiernos Civiles.

Transcurrido el mes de agosto deben comenzar las reuniones de las comisiones mixtas que integran representantes de la Administración central y de las Comunidades implicadas.

Viabilidad a siete

Tampoco parece que la Comisión Sectorial del Juego, actualmente integrada por siete Comunidades Autónomas, avance en la vertebración de la futura Conferencia.

La reunión inicialmente prevista en el mes de julio no se perfilaba como oportuna, en tanto no se designara al nuevo ministro del Interior.

En la próxima reunión de la Comisión sus integrantes han quedado responsabilizados para aportar nuevas ideas que pauten la redacción de un nuevo documento sobre el que debatir el definitivo proyecto de la Conferencia Sectorial. El anterior borrador, propuesto por la CNJ, fue rechazado por el conjunto de las autonomías asistentes, tal como adelantaba «ER» en su número 145.

Las comisiones mixtas deben agilizar el proceso de traspaso

No debe olvidarse que tras la entrada en vigor de la Ley de Procedimiento Administrativo, las decisiones tomadas en el seno de la futura Conferencia adquieren carácter vinculante.

El responsable de Juego de una de las Comunidades incluidas en la Comisión ha reiterado a esta redacción la necesidad de elaborar un nuevo documento, pero resta importancia a las dificultades que entraña el proceso por cuanto *«son menos los temas causa de preocupación, de lo que pudiera pensarse»*.

En la anterior edición de «ER» Cruz De Castro se preguntaba si la solución a las actuales diferencias entre Administración central y autonomías pasa por la firma de diecisiete convenios recíprocos sobre otros tantos temas (léase fianzas, registro, homologación...) La experiencia vivida durante la última reunión celebrada en Madrid apunta a que la mayoría de las siete Comunidades observa estos convenios como el único método que preserva las legislaciones desarrolladas por las respectivas autonomías durante los últimos años. Es decir, el único instrumento que supere el conocido *«celo competencial»*.●

ER

La "vía lenta" llegó demasiado aprisa

Ha llegado la hora de que las autonomías de vía lenta asuman las competencias que la Constitución les reservaba en el artículo 148.2. Un momento que debía llegar coincidiendo con una coyuntura de adaptabilidad que no proporcionara grandes convulsiones porque se sobreentendía que la realidad del entramado autonómico restante ya había digerido su nuevo statu quo.

Sin embargo, esta situación no se corresponde con la realidad. Las diez Comunidades Autónomas que ahora acceden a las competencias de consumo y juego, por ejemplo, lo hacen inmersas en pleno debate de vertebración de la futura Conferencia Sectorial y cuando algunas de ellas todavía no han definido bajo qué departamento o consejería llevarán a cabo su gestión administrativa.

Tal como recoge el presente ejemplar de "ER", la asunción de la competencia sobre juego remite al estudio de dos posibles métodos que poseen una dispar experiencia: el valenciano, que desde el primer instante ha contemplado esta actividad desde la vertiente económica, y el practicado por el resto de Comunidades en posesión de competencias, que han reiterado la pertenencia a una jurisdicción de orden público, bajo la égida de Presidencia, Gobernación o Interior, según los casos.

La mayoría de las autonomías de vía lenta parecen tener claro con qué personal y funcionariado podrán contar, una vez desarrollada esta facultad: el procedente de los Gobiernos Civiles y Delegaciones del Gobierno. Precisamente en este punto de las negociaciones se encuentra ahora mismo el proceso. Faltan crear las oportunas comisiones mixtas con el fin de agilizar el traspaso.

Ha llegado la hora, pero el plazo de tiempo que supuestamente debía posibilitar la concesión de un período lógico de adaptación, no ha bastado para preparar una base coherente de cooperación futura interautonómica. La Administración central es perfectamente consciente de ello, incluso en matices tan pintorescos como los casos de Ceuta y Melilla, ciudades que carecen de Estatuto de Autonomía.

ER — Hostelería Informe quincenal

Edita: P.E.V.S.A.
Plaza Duque de Medinaceli, 5
Teléfonos (93) 318 16 82 - 318 02 86
Fax (93) 302 29 54
08002 Barcelona (España)

Depósito Legal: B-25259-87

Se solicitará control OJD

Fotocomposición, Montaje y Fotomecánica:
PEVSA - Telf. (93) 302 24 40
Fax (93) 302 29 54
Impresión:
AGPOGRAF, S.A.

Director en funciones:
Oscar Delgado
Redacción:
Edurne Romo
Fotografías:
Francisco Díaz Pagador
Publicidad y Relaciones Públicas:
Esteban Carranza Machado (Consejero)
Carme Garcia i Freixedas
Diseño y Maquetación:
Jordi Font y J.J. Martínez

Administración:
Begoña Guillén
Suscripciones:
Roger Mantolán
Consejo Asesor: Siro Bayón
Esteban Carranza
Fernando Martínez

Queda prohibida la reproducción total o parcial del contenido de esta publicación sin autorización previa por escrito de la Sociedad Editora. La opinión de ER queda reflejada en el Editorial, siendo responsabilidad de los colaboradores las opiniones que pueden vertir en sus artículos.

G R A T I S

AL SUSCRIBIRSE O RENOVAR SU SUSCRIPCION POR UN AÑO A "ER"/HOSTELERIA LE REGALAMOS UNA MAGNIFICA OBRA DE ARTE EXCLUSIVA

* Se trata de una verdadera OBRA DE ARTE realizada por un artista conocido y cotizado.
* Es una OBRA EXCLUSIVA, realizada para ER/HOSTELERIA.
* Tiene un valor de mercado superior a 6.000 pesetas y un valor estético elevado de acuerdo con el gusto de cada uno. Tiene el valor simbólico del momento de la vida empresarial que vivimos.
* Se trata de una obra limitada a 250 ejemplares numerados y firmados por el autor.
* Ud. obtiene suscribiéndose una buena información y una obra de ARTE que le compensa ampliamente del precio que paga.

Xavier Clares

Serigrafía 6 colores
Realizada en T. G. BINOMI
Sobre papel Fabriano de 250 gr.
250 ejemplares + 50 P.A.
Numerados y firmados por el autor
Dimensiones del papel 210 x 298 mm. - Dimensiones de la mancha 170 x 230 mm.

SUSCRIBASE Y OBTENDRA TOTALMENTE GRATIS LA SERIGRAFIA

Don .....
Calle ..... n.º ..... Piso .....
Cod. Postal ..... Ciudad ..... Provincia .....
Teléfono (.....) ..... N.I.F. .....

- ❑ Pago en efectivo ..... 7.500 PTS. (IVA INCLUIDO)
- ❑ Cheque bancario ..... 7.500 PTS. (IVA INCLUIDO)
- ❑ Contra reembolso ..... 7.500 PTS. (IVA INCLUIDO)

"ER"/HOSTELERIA: Plaza Duque de Medinaceli, 5, 1.º - Teléfono (93) 318 02 36
Fax (93) 302 29 54 - 08002 Barcelona

Galicia se homologa al resto

El Diario Oficial de Galicia (DOGA) oficializaba el 23 de junio los acuerdos de la Comision do Xogo celebrada a finales del pasado mes de mayo y aprobados por el Consello de Gobierno de la Xunta en su reunión del 10 de junio de adaptación a unas características obligatorias de las máquinas recreativas existentes en esta comunidad.

La Xunta, identificada con el decreto de la CNJ del pasado febrero

En realidad, se trata de una homologación a las reformas que el Ministerio del Interior promovía el pasado mes de febrero en el ámbito de influencia de la CNJ y que lentamente han adaptado otras autonomías con competencias fruto del diálogo en la Comisión Sectorial que han entrado en vigor el 24 de junio.

El decreto 131/93 de la Xunta, que modifica el decreto 221/91, de 20 de junio, establece la incorporación de una fuente autónoma de alimentación energética que mantenga incólume la memoria y el programa en los supuestos de interrupción eléctrica.

El decreto estipula que la duración media de la jugada sea de cinco segundos, así como que no superará el número de 120 jugadas cada diez minutos.

Los mecanismos de entrada de monedas no admitirán una acumulación superior a veinte jugadas y no podrán reiniciar la acumulación hasta que el contador de entrada se ponga a cero.

La disposición de la Xunta también estipula que no podrán homologarse como máquinas tipo «B» aquéllas que posean dispositivos que incidan en el programa de juego o de premios.

Plazos

Los titulares de las máquinas de tipo «B» en explotación en bares y demás establecimientos de hostelería que dispusieron de plazo hasta el 31 de agosto de 1991 para adaptar tales máquinas a lo dispuesto sobre reclamos sonoros deberán ser suprimidos.

A partir del próximo 1 de octubre no se autorizarán los cambios de máquinas «B» o «C» por máquinas nuevas, si tales máquinas no reúnen las características fijadas en el decreto ahora aprobado por la Xunta.

Las máquinas de tipo «B» que ya tuvieren autorización en el momento de entrar en vigor esta disposición de la Xunta estarán facultadas para adaptarse a las nuevas características de premios y monederos con una acumulación máxima para veinte jugadas, siempre que se incorporen también las nuevas características previstas sobre fuente autónoma de alimentación o duración media de la jugada.

Comisión do Xogo

La publicación del reciente decreto aprobado por el gobierno gallego es una de las primeras medidas adoptadas por sus autoridades en un momento coyuntural ciertamente delicado para las arcas de su Erario.

Las cuentas en la Xunta no salen. Durante 1992 el aumento del 5 por ciento sobre la tasa repercutió en una pérdida aproximada de 400 millones de pesetas en sus arcas, debido a la diminución del parque. El porcentaje de incremento en 1993 representa una disminución equivalente.

Fuentes sectoriales han resumido la situación actual pronosticando que *«si no se le pone freno al aumento de la tasa, Galicia se quedará sin máquinas en breve y sin un suculento ingreso económico»*.

Estas mismas fuentes justifican el aumento de la clandestinidad e ilegalidad de máquinas en Galicia experimentada durante los últimos meses. Se trata en la mayoría de los casos de máquinas indocumentadas que juegan con la tramitación documental de las bajas.

Durante la última reunión de la Comisión do Xogo las partes asistentes ultimaron dos acuerdos más.

En primer lugar, la desaparición del concepto de salón mixto para pasar a denominarse explícitamente «B» conllevaría, además, a exigencia más que probable de un registro de admisión.

En segundo lugar, para la destrucción de la máquina bastará un acta notarial donde deberán concretarse qué piezas de la máquina deben ser destruidas. Concretamente se especula con que sean las chapas de identidad y el cristal frontal, así como la placa central.

Al cierre de la presente edición no se descartaban nuevas acciones por parte de la Consejería de Presidencia y Administración Pública de la Xunta, fundamentalmente a causa de la severa disminución de ingresos en las perspectivas más optimistas correspondientes a 1993.●

ELECTRONICOS MARTE, s.a.
IMPORT - EXPORT
Venta de placas para videojuego
Contamos con las últimas novedades
CONSULTENOS SIN COMPROMISO
Ntra. Sra. de Guadalupe, n.º 16
(Junto plaza de toros Ventas) — MADRID
Tels.: (91) 361 29 43 - 355 86 63
Fax (91) 361 29 73

Gana enteros en la CSJ una sola fianza

Crear una única fianza en el conjunto del Estado para las empresas de fabricación se antoja viable, según ha podido saber «ER» de fuentes de la Comisión Sectorial del Juego. El establecimiento de tal fianza se vehicularía a través de un Registro Nacional especializado.

Más complejo se perfila fijar una sola fianza para las empresas operadoras o para las empresas promotoras de combinaciones aleatorias, según ha confirmado estas mismas fuentes.

La posibilidad de crear este registro para los fabricantes significa avanzar un paso más en la resolución de un asunto que comporta una enorme complejidad jurídica.

Aunque la decisión posee gran importancia a nivel de empresas fabricantes, no cabe duda que es el colectivo de empresas operadoras el segmento cuantitativamente más interesado en materiali-

La mayoría reconocía recientemente la complejidad jurídica de la idea

zar una sola fianza, de forma que operar en dos provincias correspondientes a distinta Comunidad Autónoma no le obligue a depositar fianzas distintas.

El debate sobre esta controvertida cuestión sigue sobre la mesa de la Comisión Sectorial.●

Patronal y sindicatos firman el acuerdo de formación

Los secretarios generales de las federaciones estatales de Hostelería y Turismo de UGT, Juan Mendoza, y de CC.OO., Javier González, y los presidentes de la Federación Española de Hoteles, José María Carbó; de Restauración, Antoniio González, y ZONTUR, José María Osell, firmaron recientemente el Acuerdo sobre Formación Profesional de la Hostelería para todo el Estado.

Este acuerdo fue alcanzado en el contexto de la Mesa de Organizaciones, estamento constituido por los mencionados colectivos empresariales de hostelería y los sindicatos.

La firma de este acuerdo satisface una de las máximas aspiraciones del estamento empresarial, quien a través de la FER ha reiterado en numerosas oportunidades la necesidad de impulsar el objetivo de formación de personal, así como de formación de formadores en el marco de esta actividad empresarial.

Tal como informaba meses atrás «ER» fue alcanzado un convenio de colaboración entre FER y Ministerio de Educación y Ciencia (MEC) para el desarrollo de iniciativas conjuntas dentro del mencionado proyecto de formación.

En este papel sobresale la relación creada a nivel de Comunidades Autónomas, al igual que con el INEM.

El consenso obtenido en la consecución de este acuerdo sobre Formación responde al compromiso de control, calidad y mejora de la actividad en hostelería.●

Danone y el *«vending»*, división a la vista

Fuentes consultadas por esta redacción en la firma Danone no consideran inminente la venta de productos incluidos bajo esta denominación en máquinas expendedoras. Estas mismas fuentes juzgan que la iniciativa está todavía en fase embrionaria, aunque no se descarta la posibilidad de que en este proyecto se incorpore alguna otra marca de productos que cohabitaría en el uso de este procedimiento.

Danone ocupa en estos instantes el primer puesto del sector lácteo español. La actividad a través de este procedimiento de venta se realizaría a través de franquicia.

La incorporación de Danone a este procedimiento se añade a la efectuada por otras compañías que han visto en el *«vending»* una fórmula de gran futuro.●

Madrid

La Delegación simplifica los trámites burocráticos

Los establecimientos de hostelería con máquinas «B» que no hayan experimentado modificación alguna desde la concesión de la primera autorización de la licencia de apertura no deberán aportar necesariamente el número de la autorización, la licencia, o bien la copia de la autorización vigente.

La resolución de la Delegación del Gobierno sale al paso de las dudas de interpretación que podía desprender el modelo de solicitud de renovación de la autorización para la explotación de máquinas recreativas y de azar.

La resolución de la Delegación del Gobierno intenta agilizar todo el proceso documental justo en un instante en que adquiere mayor fuerza la asunción de competencias plenas por parte del gobierno de esta Comunidad.

Al cierre de la presente edición prevalecían las dudas acerca de qué departamento quedaría responsabilizado de gestionar la prestación del mencionado servicio administrativo.

El delegado del Gobierno resuelve una petición de OPEMARE

La asociación OPEMARE había solicitado el pasado 17 de junio, amparándose en la letra f) del artículo 35, capítulo primero del Título 4 de la Ley de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común, suprimir la obligatoriedad de presentar los documentos que ya obran en poder de la Administración actuante en aquellos casos relativos a la autorización en la instalación de máquinas «B» en bares y cafeterías.

Esta instancia partía de la ausencia en numerosos establecimientos de hostelería de la pertinente licencia municipal de apertura.

La resolución firmada por el delegado del Gobierno en Madrid, Miguel Solans, el 23 de junio recuerda que en los 2.000 primeros expedientes de 1990 fueron documentadas licencias con insuficientes datos. De ahí que recuerde que en la renovación de las autorizaciones con número inferior a 2.000 sea obligado subsanar la deficiencia con la aportación de la licencia.

Esta resolución de la Delegación de Gobierno intenta agilizar todo el proceso documental justo en un instante en que adquiere mayor fuerza la asunción de competencias plenas por parte del gobierno de esta Comunidad.

El reloj de la Comunidad de Madrid marca ya la asunción competencial

Libro de Inspección

La Delegación del Gobierno en Madrid recuerda que la opción abierta en los supuestos anteriores no tienen continuidad en el caso del Libro de Inspección e Incidencias.

En efecto, en estos casos se hace precisa la presentación del mencionado Libro ante la Delegación con el fin de diligenciar la renovación de la autorización.

El Libro es un documento que obra en poder del interesado, pero no de la Administración. •

Andalucía

Las anunciadas reformas normativas, «*sine die*»

La reforma de las respectivas normativas sobre salones y máquinas recreativas seguirán bloqueadas mucho más tiempo. Al menos esta es la impresión que se desprende de las declaraciones que en relación con el automático andaluz ha realizado a «ER», el director general de Política Interior de la Junta de Andalucía, Frabriciano Torrecillas.

Fabriciano Torrecillas director de Política Interior

«*Actualmente sigue sin ser 'oportuno' llevar a cabo una reforma de las dos reglamentaciones*», señala Torrecillas.

El significado de la palabra 'oportunidad' remite de inmediato a la presunta implicación de altos cargos de la Junta supuestas manipulaciones en materia de Juego. El último de ellos salpicó incluso al actual viceconsejero, Francisco de Paula Molina, si bien recientemente le fue levantada toda imputación sobre su persona.

Tal como manifestaba recientemente a «ER» el presidente de ANMARE, Manuel Díaz, «*la mala prensa dirigida a este sector ha redundado negativamente. Aunque el clima de cordialidad prevalece , no cabe ninguna duda de que los sucesos que indirectamente nos han afectado han inclinado a la Junta a aplazar las reformas reglamentarias previstas inicialmente*».

El sector tendrá que seguir esperando.•

El «*vending*» mantiene su expansión

La compañía Coca-Cola se configura como la líder indiscutible del sector del «vending» con casi 30.000 máquinas instaladas y grandes perspectivas de crecimiento.

Servicio de Venta Automática (SVA), empresa filial de Tabacalera, le sigue a continuación con más de 8.000 expendedoras y Sematic, filial de Kio, a través de la británica Autobar, de enorme representación entre la hostelería, que dispone de fábricas de envases e ingredientes.

Azkoyen y Zanussi son los principales proveedores de estas máquinas expendedoras.

El tabaco sigue siendo el producto más vendido, mediante «vending»

El tabaco continúa siendo el producto más vendido a través de máquinas expendedoras (93.000), seguido a gran distancia de las bebidas calientes (53.000) y las frías (43.000). Los alimentos sólidos y otros productos similares poseen un nivel de implantación en España prácticamente testimonial con 4.000 modelos.

En España se estima la existencia de más de 200.000 expendedoras actualmente, número que moviliza en torno a los 100.000 millones de pesetas, con unos márgenes cercanos al 300 por ciento.•

Centros para ensayos previos a la homologación

La Comisión Nacional del Juego (CNJ) acordó en el curso de su última reunión el 31 de mayo autorizar a tres entidades la realización de ensayos previos a la homologación de máquinas recreativas y de azar. Así lo ha confirmado una reciente resolución de este organismo fechada el 2 de junio y publicada en el BOE del 28 de del mismo mes.

Las autorizaciones han correspondido al Laboratorio General de Ensayos e Investigaciones de la Generalitat de Catalunya ubicado en la localidad barcelonesa de Cerdanyola del Vallés (recientemente «ER» dedicaba una amplia información); el Departamento de Automática, Ingeniería Electrónica e Informática Industrial de la Escuela Técnica Superior de Ingenieros Industriales de Madrid, y; la compañía CTC Servicios Electromecánicos, Sociedad Anónima.

Una vez conocidas las entidades autorizadas para la ejecución de este tipo de ensayos en máquinas recreativas y de azar, se abre un intervalo de seis meses durante el cual la Administración exigirá la realización de un ensayo previo en alguna de las entidades anteriormente citadas con el fin de proceder a la homologación de cualquier modelo de máquina tipo «B» o «C».

El artículo 18 del Reglamento de Máquinas Recreativas y de Azar aprobado el 27 de abril de 1990 establecía que todos los modelos de máquinas «B» y «C» debían ser sometidos con anterioridad a su homologación a un ensayo en una entidad autorizada por la CNJ.

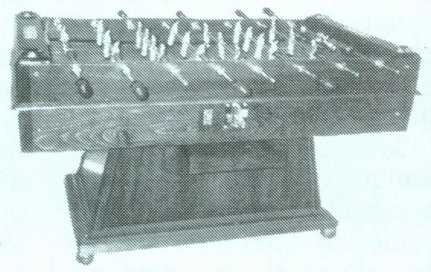
Esta entidad queda responsabilizada de informar si el funcionamiento de la máquina, y el programa de juego y la distribución de premios, se adecúan a las especificaciones contenidas en la documentación presentada. La CNJ emitirá su pronunciamiento a la vista del mencionado informe.

Actualmente en el seno de la Comisión Sectorial del Juego figura como argumento de debate la homologación de máquinas recreativas.•

FABRICANTES DE FUTBOLINES Y RECAMBIOS

FUTBOLINES **BARNIE**

• Fabricación propia de futbolines en haya de primera calidad



• Máxima fiabilidad mecánica
• Los mejores del mercado en calidad y precio

Dante Alighieri, 168, local 1 - Teléfono (93) 357.68.41 - 08032 Barcelona

Acuerdo Perrier y Vichy para el uso de sus marcas

Las compañías Vichy Catalán, Vichy, Perrer y representantes del gobierno francés concluían en París el pasado 22 de junio el acuerdo que cierra uno de los capítulos más largos en la gestión de marcas, que en el presente caso se refiere a la utilización dentro del mercado español de la etiqueta de agua mineral Vichy.

Esta noticia posee gran importancia, particularmente entre los establecimientos de hostelería que durante los últimos meses habían sido testigos directos de la pugna por hacerse con la principal cuota de mercado en este segmento.

El acuerdo alcanzado en la capital francesa representa el reconocimiento mutuo en el mercado español de tres marcas antes aludidas, de forma que finalizan las controversias en torno al uso dentro del mercado español de las marcas Vichy Catalán, y Vichy Celestins y Vichy Elat. Estas dos últimas compañías tienen a Perrier como concesionaria.

Etat y Celestins, comercializadas por la compañía francesa

Aparentemente se ha logrado un definitivo acuerdo que normaliza las relaciones en el segmento de aguas minerales, área que ha experimentado un sustancial aumento durante los últimos años.

Desde su introducción en el mercado español las ventas de Perrier han representado unos ingresos anuales próximos a los mil millones de pesetas.

Este acuerdo también incide en las otras marcas agrupadas en la compañía Vichy Catalán, tales como Fontdor, Malavella, Font del Regás y Las Creus.

Actualmente Vichy Catalán (no confundir con Vichy, de capital francés) cubre más del 30 por ciento de la cuota existente en el mercado español en este segmento de aguas minerales.

A lo largo de 1992 las inversiones de Vichy Catalán superó los 3.000 millones.

Al parecer Vichy Catalán percibirá un canon de Perrier respecto de la producción vendida en España.

Para los titulares de hostelería se aclara una de las más rocambolescas cuestiones de marca.●

El TS exige incluir razones jurídicas en los fallos

Los fallos deben estar suficientemente justificados como garantía más evidente de protección del ciudadano, según reza una reciente sentencia del Tribunal Supremo. Es decir, *«es posible comprobar que la resolución hecha en el caso es el fruto de una exigencia racional del ordenamiento y no producto de una arbitrariedad»*.

Quien emite el fallo no está obligado a realizar una respuesta pormenorizada de todas las alegaciones señaladas por las partes respectivas. Simplemente bastará *«la expresión de las razones jurídicas en que se apoya para tomar la decisión»*.

Un fallo de los tribunales que no aporte alternativa alguna a las cuestiones planteadas *«viola la ley y vulnera el derecho a cualquier tutela judicial efectiva que se recoge en el artículo 24.1 de la Constitución»*.

Será verificable que la sentencia no es fruto de una arbitrariedad

Esta sentencia puntual emitida por la Sala Segunda del Tribunal Supremo quiere intensificar el rigor jurídico de los fallos emitidos cotidianamente en los distintos tribunales.●

Murcia adopta el modelo valenciano y regulará a través de Hacienda

El automático proporciona a la región murciana 3.000 millones en 1993

La Consejería de Hacienda y Función Pública será la facultada de gestionar administrativamente todo el aparato relativo a la industria del juego, una vez esta autonomía haya asumido sus competencias en la materia, según ha podido saber «ER» de fuentes de la Administración murciana.

La ejecución administrativa a través de esta consejería adquiere mayor rango, una vez incorporada la materia de Función Pública, y luego de haber estudiado los modelos existentes en las siete Comunidades Autónomas en poder de competencias plenas. Finalmente se ha optado por el esgrimido en la Comunidad Valenciana.

Las mismas fuentes consultadas por esta redacción consideran que el cauce de la Consejería de Hacienda favorecerá *«el nivel de eficiencia en la gestión»*.

Aunque la determinación definitiva se halla pendiente del curso de las negociaciones con la Administración central, muy probablemente el personal existente en la Delegación de Gobierno en Murcia pasaría a depender del Gobierno autónomo. De ahí que se evite la necesidad de contratar nuevo funcionariado.

La representación empresarial habla de «nula» conexión con la Comunidad

Sin embargo, la claridad de ideas que preside el modelo elegido por la Administración murciana contrasta con el *«nulo»* contacto existente con el colectivo empresarial del automático. Así lo expresa su presidente, Jesús Martínez Luna.

Las vicisitudes atravesadas en esta comunidad en los últimos meses, tanto a nivel de la Delegación del Gobierno como de presidencia del Gobierno regional, han mediatizado buena parte de la acción del automático en esta región. *«Cuando parecía haber llegado la calma en la Delegación y en el Ejecutivo autónomo, llegan estas fechas veraniegas que detienen cualquier tipo de aproximación. De ahí que debamos esperar hasta bien avanzado el mes de septiembre para confiar que entonces, probablemente se reanuden las conversaciones interpartes»*, declara Martínez Luna.

El número de empresas operadoras apenas supera el medio centenar en esta región

Del 20 al 10 % de recargo

Murcia se encuentra encuadrada en el ámbito de las comunidades denominadas de *«vía lenta»*. Es decir, aquéllas que, transcurrido un período de cinco años y bajo los cánones dictados en el artículo 148.2 de la Constitución, requieren de un procedimiento específico para asumir las competencias sobre casinos, juegos y apuestas.

Así lo testimoniaba artículo 13 de la Ley Orgánica 4/82, de 9 de junio, del Estatuto de Autonomía para la Región de Murcia.

Pero mientras la gestión administrativa seguía correspondiendo competencialmente hablando a los órganos dependientes de la Administración central, en el apartado f) de la Disposición Adicional era cedido a la Comunidad Autónoma el rendimiento de las tasas y de demás exacciones sobre el juego y las apuestas.

Efectivamente, el gobierno autónomo no tardó en aprovechar esta oportunidad crematística y el 27 de diciembre de 1984 su Cámara regional aprobaba la Ley 12/84 de imposición sobre juegos de suerte, envite o azar de un recargo sobre la tasa estatal que los grava, que en el caso de máquinas recreativas y casinos se cifraba en el 20 por ciento, mientras que el tipo de gravamen sobre la cantidad entregada de premio al portador del cartón del bingo se fijaba en el 10 por ciento. El posterior desarrollo reglamentario del 28 de febrero de 1985 se ocupó de hacer efectivos los mencionados recargos.

1992 observó una estabilidad del parque de «B»

El incremento de la tasa de juego estatal en 1989 propiciaba que, luego de ásperas conversaciones con diferentes grupos parlamentarios regionales, se optara por una disminución de ese gravamen, finalmente delimitado en el 10 por ciento.

Las perspectivas del Gobierno murciano no pasan por incrementar el volumen del recargo en el próximo ejercicio de 1994.

A pesar de los sucesivos recursos interpuestos por el

Una cordial entente con hostelería

Salpican todavía las consecuencias de tales aumentos en la tasa de juego que grava a nivel estatal. Martínez Luna es de la opinión que el conjunto de empresas operadoras adscritas a esta comunidad *«somos las que más recursos hemos interpuesto a los aumentos de la tasa de los ejercicio de 1992 y 1993. Seguimos esperando una respuesta de los tribunales a este respecto. Nosotros pagaremos, caso que ellos se pronuncien en ese sentido»*.

El presidente de los empresarios del automático murciano reconoce el alto grado de compenetración que la hostelería murciana ha demostrado para actuar conjuntamente en las reivindicaciones ante la Administración autonómica. *«Creo que se han percatado de que ambos sectores viajamos en el mismo barco y, por eso, nos interesa actuar al unísono»*.

«Somos conscientes que ambos sectores viajamos en el mismo barco»

Murcia tampoco ha quedado al margen de las ofertas comerciales ciertamente atractivas que determinadas *«empresas medianas»* operadoras han revelado en las últimas semanas. La actitud de la asociación en ese terreno ha sido determinante para impedir una exagerada proliferación. *«Creo que hemos sabido actuar a tiempo»*, resalta Jesús Martínez.

Los meses del verano se configuran como auténticos puntos de inflexión para la hostelería de esta Comunidad, especialmente en el área geográfica configurada por la Manga del Mar Menor.

Motivos de cierre impiden incluir en la presente edición las valoraciones de la Asociación de Hostelería de la Comunidad de Murcia. Unas opiniones que esta redacción confiaba poder emitir en próximas ediciones con el fin de completar este análisis efectuado a la coyuntura que actualmente atraviesan hostelería y automático en esta región uniprovincial. •

empresariado a la tasa estatal, fuentes consultadas por «ER» insisten en manifestar que el ejercicio de 1993, hasta el mes de junio, se está ajustando a las previsiones iniciales.

El número de salones recreativos también aumentó

Los Presupuestos Generales de la Región para 1993 aprobados por la Asamblea murciana cuantificaban en 5.013 millones de pesetas el total de ingresos en esta comunidad.

En el área de influencia de Murcia capital las previsiones eran de 2.549 millones de pesetas los ingresos por la tasa fiscal sobre máquinas recreativas, 1.100 millones por el bingo, y 100 millones aportados por casinos.

En el caso de Cartagena la tasa fiscal sobre máquinas recreativas asciende a 363 millones, mientras el bingo por el mismo concepto se eleva a 700 millones.

En cuanto a recargos sobre la tasa, Murcia proporciona 169 millones de pesetas, mientras que Cartagena, 30 millones.

Los ingresos por rifas, tóm*bolas y combinaciones* aleatorias ascenderían a 2 millones de pesetas.

El impuesto regional sobre el juego del bingo ascendió, tanto en las circunscripciones de Murcia como de Cartagena, a 840 millones de pesetas.

Balance de estabilidad

Las regiones de Murcia y Aragón fueron las dos únicas autonomías que finalizaron el ejercicio de 1992 con un incremento en su parque de explotación de máquinas «B». A pesar de que tal aumento se queda en el residual 0,1 por ciento, revela un síntoma evidente del grado de estabilidad, pero también un argumento que, fuentes de la asociación murciana, juzgan como resultante de un parque de máquinas «B» ciertamente anticuado.

Las cifras que aparecen recogidas en el cuadro adjunto revelan algo que se ha convertido en la tónica de prácticamente todas las Comunidades Autónomas españolas: la multiplicación en el número de máquinas «A», que en el caso murciano casi es del 100 por ciento entre 1991 y 1992.

La estabilidad dentro del segmento de máquinas «B» al término del pasado ejercicio de 1992 es otra nota destacada.

Por lo que se refiere al número de salones, el fuerte incremento de las máquinas «A» halla un claro síntoma de esa inflexión ante la elevada cantidad de establecimientos que disponen exclusivamente de esa modalidad de máquinas.

Los 20 salones de tipo «B» o de carácter mixto pueden interpretarse en el marco de un signo de normalidad y de estabilidad.●

El aumento anual del 5 por ciento sigue siendo una lacra en la gestión cotidiana de las empresas. Casi la totalidad de operadoras recurrió el incremento de 1992

Las «A» ganan la partida

Máquinas a 31/XII/91	Variación 1992	%	Máquinas a 31/XII/92
Máquinas «A»			
986	912	92,5	1.898
Máquinas «B»			
4.459	4	0,1	4.463

Salones Recreativos

Salones «A»	Salones «B»
338	20

Sobreseimiento del «*affaire*» Portuondo

La juez instructora del Juzgado de Instrucción número 3 de Bilbao ha archivado la querella interpuesta en marzo de 1990 por miembros del sindicato de la Ertzaintza y una acción popular de 157 ciudadanos y responsables de Eusko Alkartasuna al entonces director de Juego y Espectáculos, José Joaquín Portuondo, por un presunto delito de cohecho y prevaricación .

La juez aduce «falta de pruebas» en las imputaciones

El caso ha sido archivado por falta de pruebas, pero se reconoce «*la existencia de indicios racionales conforme han sido cometidos determinados hechos de carácter criminal por los que habría que inculpar a personas concretas*».

José Joaquín Portuondo

La explicación que emana del mencionado juzgado es que los indicios de corrupción no han sido suficientes para sustentar la citada acusación.

Este sobreseimiento provisional permite a Portuondo respirar un poco más tranquilo respecto de esta situación que le salpicó escasos meses antes de su relevo en la Dirección de Juego.●

DATAMAT, S. A.

IMPORT - EXPORT

ULTIMAS NOVEDADES EN PLACAS DE VIDEO-JUEGOS

COMUNICA A SUS CLIENTES:
QUE NUESTRAS OFICINAS PERMANECERAN
CERRADAS POR VACACIONES DURANTE
EL MES DE AGOSTO

LES ATENDEREMOS DE NUEVO EL 1 DE SEPTIEMBRE

Licenciado Poza, 73 - 48013 BILBAO ☎ (94) 442 53 14
Télex 34224 DAMT-E - Fax (94) 442 53 18

ANUNCIOS CLASIFICADOS

ER/Hostelería incorpora una nueva sección:
ANUNCIOS CLASIFICADOS GRATUITOS de caracter particular
ER/Hostelería con la idea de dar un buen servicio a sus lectores, incorpora en su edición quincenal
este servicio gratuito.
Si es Vd. suscriptor o lector de ER, tiene a su disposición la sección de
ANUNCIOS CLASIFICADOS GRATUITOS
Pudiendo insertar su mensaje tantas quincenas como sea necesario.
ER le ofrece la publicación de su mensaje (30 palabras por anuncio) GRATIS.

* Si Vd. necesita comprar o vender su coche, moto, furgoneta, caravana, etc., etc.
* Si Vd. necesita comprar, vender o alquilar un piso, local, terreno, etc., etc.
* Si Vd. está buscando trabajo o bien si necesita contratar personal, etc., etc.
* Si Vd. dispone o necesita de material de ocasión, neveras, cocinas, congeladores, sillas, muebles, etc., etc.

Para publicar su anuncio:

Por teléfono:	(93) 318 58 15
Por fax:	(93) 302 29 54
Por correo:	ER/HOSTELERIA
(utilice n/orden de inserción)	Plaza Duque de Medinacelli, 5, 1.º 08002 BARCELONA

NO LO DUDE, emita su mensaje GRATIS en ER/Hostelería.
Quincenalmente se renovaran los anuncios insertados.
Si desea nuevas inserciones no dude en comunicarnoslo.

ORDEN DE INSERCION GRATUITA

NOMBRE .....
DIRECCION .....
LOCALIDAD .....
TEL ( ) .....
FAX ( ) .....
N.I.F. .....
Profesión .....
Sector .....

TEXTO (máximo 30 palabras)
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

REMITIR A: **ER/HOSTELERIA.** Plaza Duque de Medinacelli, 5, 1.º — 08002 Barcelona

Las D.O. prosiguen su expansión exterior

Los vinos adscritos a alguna de las Denominaciones de Origen españolas exportaron durante el pasado ejercicio de 1992 101 millones de litros, según cifras hechas públicas recientemente por este colectivo.

Los vinos acogido a Denominación de Origen mantienen su elevado nivel de competitividad

Durante 1992 se exportaron más de 100 millones de litros

En 1989 la cifra no superaba los 85 millones de litros embotellados, guarismo que disminuyó considerablemente *en 1990* sumando poco más de 68 millones. 1991 evidenció un fuerte crecimiento con 86 millones de litros.

Los caldos a granel, que exportaron algo más de 80 millones de litros en 1989 superaron en 1992 los 185 millones de litros.

Poco más de 13 millones de litros correspondientes a vinos de mesa embotellados fueron comercializados en 1989. Se trata de una área de producción que ha experimentado un crecimiento paulatino, que le ha permitido superar los 25 millones de litros durante el ejercicio pasado.

Los vinos de mesa a granel son los más perjudicados en el mercado con casi 500 millones de litros en 1989 y 230 millones de litros en 1992, significativo descenso.

El vino de Jerez confirma las óptimas previsiones. Durante 1992 las exportaciones de este vino se duplicaron totalizando 86 millones de litros. Un avance significativo desde los 43 millones de litros exportados cuatro años atrás.

Por lo que se refiere al vino de granel también descendió en 1992 con algo menos de ocho millones de litros exportados frente a los 15 contabilizados en 1989.●

El *sherry* toma nombre en Gran Bretaña

«Fortified British Wine» es la denominación que finalmente rezará en el Reino Unido para designar a partir de 1995 el actual Sherry. Esta ha sido la decisión adoptada por el Comité de Productores de Vino del Reino Unido.

Este producto inglés está elaborado a base de mosto concentrado con alcohol añadido y de aditivos más adecuados. Los exportadores de Jerez coinciden en considerar que tal composición se alejan de un vino como resultado de la fermentación total o parcial del zumo o mosto de la uva.●

España exportó el 15 % del vino producido

Las exportaciones de vinos españoles embotellados agrupados bajo la Denominación de Origen han aumentado paulatinamente desde los 85 millones de litros a los más de 100, excepción hecha del ejercicio de 1990 que resultó malo para la casi totalidad de las modalidades de productos.

Los graneles evidenciaron en igua período desde 80 a 185 millones de litros.

Los vinos de mesa después de una cosecha récord de casi 405 millones de litros en 1989 bajaron a menos de la mitad el año siguiente y llevan tres años incrementando sus exportaciones hasta los 540 millones de litros de 1992.

Los vinos espumosos, con sus 34 millones de litros exportados el año pasado, tuvieron un ligero aumento respecto al año 1991. Las buenas expectativas del jerez se confirman, ya que las exportaciones totales se han colocado en 93,9 millones de litros desde las 59,2 de 1989.

EGASA

Su comercial

"Le ofrecemos el punto de encuentro ideal entre los profesionales y las mejores novedades de la Feria"

APROVECHE ... SU TIEMPO

MEJORE... SU NEGOCIO

CUIDE... SU INVERSION

RED COMERCIAL:

GALICIA
EGASA DISTRIBUCION
Avda. Finisterre, s/n
15008 LA CORUÑA
TELF.: 981 - 27 78 60
FAX: 981 - 27 79 28

CATALUNYA
PLAYMEX
Avda. Roma, 39-41
08029 BARCELONA
TELF.: 93 - 419 19 44
FAX: 93 - 419 37 94

CENTRO
EGASA MADRID
Hortaleza, 90
28004 MADRID
TELF.: 91 - 310 25 92
FAX: 91 - 310 27 83

La alacena

• Desde el pasado mes de marzo ya funciona a pleno rendimiento la Promotora Pro-Denominación Específica Cecina de León. La compañía está presidida por Miguel Angel Marqués Rivas y la sede se ubicará en la localidad leonesa de Astorga.

Alrededor de 50 empresas elaboradoras de este producto cárnico quedan englobadas dentro de este «lobby» recientemente constituido.

• Las compañías de alimentación incluidas dentro del grupo Tabacalera mantuvieron durante 1992 un nivel de crecimiento continuo, según los resultados hecho públicos recientemente.

La sociedad Royal Brands, participada mayoritariamente por Tabacalera, ha obtenido un beneficio de 38.500.000 pesetas en el ejercicio de pasado. Mientras, Food Premier, que le permite controlar el 21,3 por ciento de Koipe, incrementaba ostensiblemente su beneficio.

Los resultados de Servicio de Venta Automática (SVA) aumentó en casi 33 millones de pesetas.

• Un grupo financiero, el UBS Investment Financial, de procedencia suiza y británica, se ha convertido en el líder en la venta de agua mineral con marca compartida, tras la adquisición de la firma Manantiales de Sofelguera, cuyo centro de operaciones se encuentra en Infiesto (Asturias).

Cruzcampo, el nuevo sello de Guinness en España

El proceso de reestructuración de las compañías cerveceras del grupo Guinness se está desarrollando a pleno rendimiento desde el pasado mes de abril. Este procedimiento afectará inicialmente a Unión Cervecera, pero la apuesta industrial de la entidad británica será llevada a cabo bajo la denominación del Grupo Cruzcampo.

- 1912 -

- 1890 -

- 1928 -

- 1904 -

- 1878 -

Variada es la relación de marcas de Cruzcampo, que sigue ocupando la mayor cuota de mercado

La nueva entidad sigue liderando el sector español con la cuarta parte del mercado total

La junta de accionistas de Grupo Cruzcampo materializaba el 28 de junio su nueva configuración con una ampliación de capital cifrada en 32.357 millones de pesetas.

El grupo distingue a Robert Hermans como presidente y Allan Peters como nuevo consejero delegado.

El grupo ya encabezará la absorción de las sociedades filiales La Cruz Del Campo, Juan y Teodoro Kutz, Henninger Española, El Alcázar, Cruzcampo Comercial e Industrial Cervecera Sevillana.

La nueva gestión de esta compañía implica el cierre de dos de las fábricas que poseía Unión Cervecera.

El conjunto del proyecto prevé una inversión de 14.000 millones de pesetas en un período de tres años, notable presupuesto habida cuenta del mal balance del ejercicio correspondiente a 1992 donde Guinness perdió beneficios ostensiblemente.

En pos de la reactivación

El titular del establecimiento de hostelería fue testigo directo de la pérdida de cuota de la industria cervecera a lo largo de 1992. Una disminución que se tradujo en la reducción de las ventas en cinco puntos ese mismo ejercicio.

La patronal del sector estima que durante 1992 el consumo per cápita en España se había estabilizado en los 71 litros.

Cruzcampo, implicada en este proceso de reestructuración sigue encabezando el mercado en España con casi un 28 por ciento de cuota, lo que le permite mantener una ligera ventaja respecto de las siguientes entidades cerveceras.

El punto de partida del nuevo grupo empresarial parte, no obstante, con beneficios y una factuación próxima a los 85.000 millones de pesetas.

Entre los planes de proyección de Cruzcampo figuran la promoción de la *«cerveza sin»*, Káliber.

Recientemente el presidente de la compañía británica Guinness, Anthony Greener, reconocía en París que *«el crecimiento por medio de adquisiciones es limitado, simplemente por el hecho de que el número de oportunidades también es limitado»*.

Greener y el vicepresidente de la compañía, Brian Baldock, han reconocido en estas manifestaciones las dificultades existentes en España. *«Al introducirnos confiábamos en obtener óptimos resultados, pero éstos no han sido los esperados»*.•

Nuevo distribuidor para *Tío Mateo*

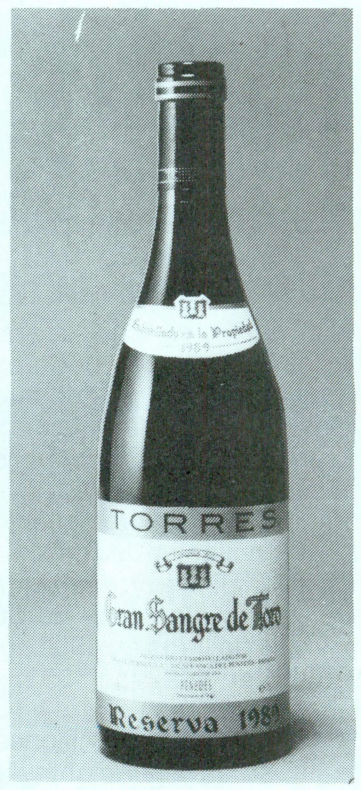
Desde el pasado abril José Estévez es el titular de fino *«Tío Mateo»*. Esta circunstancia obligará al paulatino traslado en los próximos tres años a la bodega Marqués del Real Tesoro.

La conversión de *«Tío Mateo»* permite a este fino consolidar su liderazgo en ventas, paralelamente a *«Quinta»*, de Osborne.

En la adquisición de la etiqueta de *«Tío Mateo»* se incluyen los brandies *«Eminencia»* y *«Catador»*, así como la distribución del whisky *«John Peter»*, que formará parte de las destilerías que cuentan con participación de la firma titular del Marqués del Real Tesoro.•

El bodegón

• «Gran Sangre de Toro» es el nuevo tinto que Miguel Torres introduce en el mercado. Un caldo que sus autores no dudan en calificar de ideal para platos de pimientos rellenos, caza o platos de carne con especias o salsas agridulces.



Los aterciopelados taninos revelan el gran vino de Garnacha

Este vino está elaborado a partir de las variedades *Garnacha* y *Cariñena* y su graduación alcohólica no supera el 13,5 por ciento.

Su presentación revela un atractivo color rubí que desprende un tradicional aroma mediterráneo con sensuales fondos de especias en perfecto equilibrio.

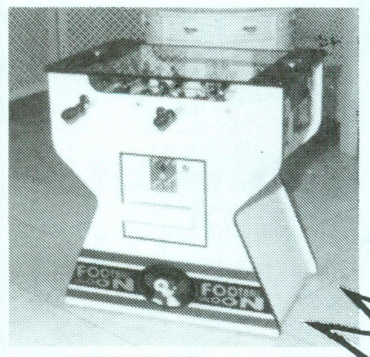
El paladar es generoso. No olvida los matices de clavo y regaliz. Su precio apenas supera las 700 pesetas.

• La bodega catalana Miguel Torres ha presentado al mercado la nueva cosecha de su vino «Viña Esmeralda».

Este caldo, elaborado con las variedades de uva *Moscatel* y *Gewürztraminer*, se caracteriza por su color pajizo con visos plata y verde.

Su aroma posee una gran riqueza con notas florales de rosa y jazmín, y afrutadas de plátano maduro sobre finos fondos de especias como el espliego y la vainilla.

El «Viña Esmeralda» tiene un paladar de elegante discurrir, fresco y con suave acidez. Las notas de flores y frutas se complementan con matices de tomillo y de laurel, con sutiles aromas de manzana verde.

! LA ESTRELLA DE LA FERIA !
CREMBLY
Patentado
M.U. nº 9000997

El aparato más ligero más sencillo y más rentable
MEDIDAS
83 x 56 x 88 cm.
Oficinas
MAEXPRO, S.L.
Rosal, 15 08420
Canovelles
BARCELONA
Tel. 93-840 0383
Fax. 93-846 6309
Fábrica
OCA GARCIA, S.L.
Tel. 849 10 66

Hornos mixtos a gas

Los nuevos modelos de hornos a gas «CM-101» (10 x 1/1 GN) y «CM-201» (20 x 1/1 GN) configuran, junto con las doce versiones ya existentes, una extensa gama.

Estos aparatos a gas son la alternativa a la electricidad para casos en los que se trata de reducir cargas máximas o no se disponga de suficiente acometida eléctrica y o el ahorro de energía pueda ser sensible.

En los vaporizadores se tienen en cuenta aspectos como el manejo simple y el fácil mantenimiento. En el modelo «CM-101 Gas» existe un «cajón» de servicio, situado en la parte frontal del aparato, donde se encuentran integrados el equipo de control y la parte electrónica.

Este *módulo* se desplaza hacia adelante, deslizándose por unas guías, para facilitar la intervención del técnico, con lo que resulta innecesario el desmontaje del horno. Esto no sólo supone un ahorro para el cliente, sino que constituye un standard de seguridad muy elevado en la calidad del servicio.

El «CM-201 Gas» incluye intervenciones de tipo técnico muy accesibles mediante una puerta-registro situada delante del aparato.

Los vaporizadores combinados incorporan como equipamiento de serie el «SC-Automático», la ducha manguera integrada en el horno y el control de temperatura por sonda.

ferencial en el circuito de refrigeración.

Característica importante del nuevo controlador es el arranque a plena carga, que asegura la rotación correcta del ventilador del condensador aún en condiciones de viento o hielo.

La *«Split System Micro-Prump»* puede colocarse en las más modernas unidades de pared. A pesar de sus pequeñas dimensiones (197 x 35 x 40 m/m), este aparato es adecuado para acondicionadores de aire de hasta 18 kilowatios y tiene una capacidad de evacuar hasta 15 litros de agua por hora.

En el supuesto de que el desagüe quedara bloqueado, una alarma incorporada de nivel alto de agua se ocuparía de detener el acondicionador.

Buffets rápidos y calientes

La compañía Hatco Corporation ha desarrollado muebles prefabricados completos, consistentes en planchas blindadas termostáticas donde es posible colocar las bandejas.

La parte superior posee resistencias refractarias blindadas, que no llevan cuarzo ni porcelana, así como una iluminación con lámparas especiales para la alimentación protegidas con vidrio inastillante y unos filamentos sobredimensionados que facilitan la resistencia a elevadas temperaturas.

Las viseras transparentes de policarbonato que permiten la protección higiénica de los usuarios y los mandos de regulación de temperatura son otras de las ventajas añadidas de estos equipos.

Los *«buffets»* son fácilmente instalables sobre todo tipo de superficies, pero resultan ideales para versiones abiertas de desayuno, que exigen su despiece al concluir el servicio o que deben ser trasladados a jardines, zonas de piscina o salas de convenciones.

La versatilidad del equipamiento lo convierte en idóneo de celebración de banquetes o para colocar instalaciones provisionales o definitivas cuando se trata de *«self-services»*.

Las dimensiones presentes en el mercado son de 508 milmetros de ancho y una longitud entre 638 y 1.857 milímetros. Funcionan con tensión de 220 voltios.

Limpieza y desinfección de su establecimiento

Como auténticamente revolucionario para establecimientos de hostelería ha sido considerado el lanzamiento de la firma Fageclor de un producto para la limpieza y desinfección de espacios.

Este producto detergente contiene hipoclorito sódico a elevada concentración de tipo aniónico que compatibiiza con el hipoclorito de sodio.

Este detergente reúne las acciones detergente y desinfectante. Sus principales características son: baja concentración de uso, reducción del volumen de almacenamiento, agradable perfume y garantía sanitaria.

La comercialización se efectúa en bidones de 5 litros con dispensador acoplable y en sobres monodosis.

Los tradicionales asados a la leña

Palinox ofrece el modelo BR-56 para asar a la brasa. La principal novedad se concreta en que preserva la tradicional particularidad del asado por leña.

El procedimiento sirve para el preparado de todo tipo de platos: conejo, pollo, cochinillo, cabrito ...

Posee una construcción robusta y el acabado es en acero inoxidable. Este modelo precisa de limpieza y mantenimiento sencillos y su capacidad es válida para 56 pollos.

El modelo BR-28 tiene capacidad para asar 28 pollos.

Este sistema consigue que mantener los sabores de la buena cocina de siempre.

Miniporciones de pasta, cocción inmediata

La evolución del sector de la comida rápida o «fast food», tanto en hostelería como en el hogar, ha inducido a Zini a introducir las *«monoporzioni»* de pasta.

Estos productos se presentan precocinados y congelados en raciones individuales de 125 gramos ofertando una amplia gama de primeros platos de rápida preparación (uno o dos minutos), que permiten ahorrar tiempo sin desmejorar la calidad final.

Te-le-ti-po

• A pesar del anuncio de Guinness por frenar el pliego de adquisiciones, este grupo cervecero británico mantiene su aspiración colocarse en el mercado asiático, especialmente para implantar marcas escocesas de whisky.

Actualmente únicamente el 5 por ciento de los 80 millones de cajas vendidas desde India a Japón poseen marca escocesa.

• Cervezas El Aguila sigue siendo protagonista en medios económicos y laborales. Sin embargo, la novedad en esta ocasión responde a la pugna inherente en toda rivalidad comercial. Todo apunta a que en 1994 esta compañía controlada por Heineken introducirá en España la cerveza negra *Murphy Stout*.

La cerveza *Master* se perfila como el inminente buque insignia de El Aguila.

• El presidente de la Asociación Madrileña de Empresarios de Restaurantes y Cafeterías (AMERC), Ignacio Cabello, ha declarado recientemente que los restaurantes madrileños ganan un 40 por ciento menos que hace dos años.

Este guarismo es relativo, puesto que en los restaurantes de cinco tenedores puede alcanzar el 50 por ciento y en los de nivel más modesto la pérdida asciende al 12 por ciento.

Control y bomba de condensadores de aire y tubo

Dedicada a la importación de maquinaria para la industria del frío, compresores frigoríficos, controles para la climatización o tuberías flexibles para gases refrigerantes, la compañía Hevac propone un nuevo método de control para condensadores de aire acondicionado y refrigeración.

Se trata del HPC 5/3, de EDC, diseñado para reducir el consumo. Su instalación es sencilla, pues únicamente precisa el ajuste de un sensor a la batería y la colocación de una pequeña caja contra la intemperie en cualquier lugar adecuado del condensador.

Cuando la temperatura ambiente desciende modula la velocidad del ventilador para limitar al mínimo la presión di-

MOD. TOP ELECTRICA
MOD. TOP MANUAL
ULTIMA NOVEDAD

Seleccionan y separan las monedas en el plato, contando la moneda que se elige como modelo por la salida frontal y rechazando el resto de monedas por la salida lateral.

NUEVO JUKE BOX - MIDCOIN
24 COMPACT DISK

— Instalación en pared o peana.
— Dimensiones: 98 x 76 x 49
— Más de 400 selecciones.
— Mecánica y electrónica profesional.
— Mando a distancia.

ITAL GAME, s.a.
C/ Garrotxa, 12 (jto. Plza. Maragall)
Tel. (93) 347 45 89 - Fax (93) 347 45 89
08026-Barcelona

Alrededor del mundo...

• La asociación estadounidense de empresarios de máquinas recreativas ha concedido recientemente los galardones a la mejor labor desarrollada por empresas vinculadas con el automático. En el capítulo de fabricación el premio fue compartido por Bally, Williams y Midway, que obtuvieron el premio de *«Fabricantes del Año»*. Mientras, la compañía de Chicago, Atlas Distributing, obtenía el título de mejor *«Distribuidor del Año»*.

• La escisión checoeslovaca ha propiciado cambios en las monedas de estos nuevos estados, con la consiguiente incidencia en el sector del recreativo. Es el caso de la República de Chequia que ha emitido una nueva moneda de 50 coronas, cuya paridad con el dólar es de 2 dólares, unas 260 pesetas aproximadamente. En la vecina Eslovaquia tambien han sido emitidas nuevas monedas, que ya se encuentran en circulación. Se trata de las de 1, 2 y 5 coronas.

• También como consecuencia de la escición, todas aquellas máquinas fabricadas antes de septiembre de 1992 y que estén operando en la República de Chequia deberán superar una nueva revisión a cargo de una entidad específica que se responsabilizará de autorizar las máquinas en funcionamiento.

• Los establecimientos que posee la cadena de alimentación Burger King en Polonia dispondrán de máquinas recreativas, según reciente disposición de sus responsables. La experiencia tendrá carácter experimental. En principio, serán instaladas en dos locales de la capital, Varsovia.

• Otra empresa española que evidencia una importante presencia en el exterior es la cárnica El Pozo, que ha comenzado recientemente la campaña de promoción de sus productos en Francia. La firma murciana ha abierto delegación en Toulouse, y distribuidores en Portugal, Alemania, Bélgica, Holanda, Inglaterra e Italia.

Los *«video poker»* triunfan en Bulgaria y Rumanía

Las máquinas de «Video Poker» se configuran como las grandes estrellas del incipiente mercado del automático abierto en Rumanía y Bulgaria.

El caso búlgaro es probablemente el más significativo de la proliferación de este juego prohibido, por ejemplo, en España.

Compañías estadounidenses y alemanas se están convirtiendo en las protagonistas de este mercado que, además, no parece excesivamente preocupado por la sucesión de fallos mecánicos y electrónicos que estos modelos manifiestan reiteradamente. No debe olvidarse que el precio de estas máquinas es la tercera parte más barata que en occidente.

Las máquinas de vídeo póker nunca fueron autorizadas en España

Su calidad no es homologable en Occidente

Precisamente el carácter fronterizo de Rumanía con Bulgaria parece ser la causa de la extensión de los videopokers también en el país de los Cárpatos.

La mayoría de estas máquinas son copias vulgares, pero que pueden alcanzar a lo largo de toda Rumanía una cifra cercana a los 20.000 modelos.•

Alivio fiscal para el automático irlandés

El proyecto de ley de Financiación debatido en el Parlamento irlandés el pasado mes de mayo ha resultado satisfactorio para el conjunto de la industria del automático de ese país, pues representa obtener una serie de ventajas de tipo fiscal.

Las máquinas recreativas con premio serán consideradas a partir de la entrada en vigor de la mencionada ley como una sola máquina en los cálculos de una tasa impositiva sobre el consumo.

Esta iniciativa aporta una significativa variación respecto del estado que el sector debía afrontar a fginales del pasado cuando se impuso el pago de una tasa de 400 libras anuales por cada máquina.

Esta circunstancia fue seriamente contestada por el colectivo empresarial y, muy particularmente por el de los salones recreativos que lo consideraban excesivo.

El colectivo empresarial irlandés, encabezado por su asociación más representativa IATA, ha mantenido a lo largo de los últimos meses diversas reuniones con miembros de la Administración de este país, en las cuales recalcaban la necesidad de que el automático quedara exento de este impuesto sobre el consumo.•

Euromat instituye el comité ejecutivo

La anterior edición de «ER» informaba acerca de la designación del británico Brian Meaden como nuevo presidente de Euromat, la asociación europea que agrupa al colectivo empresarial de fabricación continental el pasado mes de mayo en Bruselas.

En esta ocasión es posible complementar tal información con la composición completa de esta asociación europea y declaraciones del nuevo titular.

Meaden, que también preside la asociación británica BACTA desde 1991, resaltó que actualmente Euromat constituye el más amplio grupo industrial existente a nivel mundial por lo que puede promover sus intereses en uno de los escenarios del mercado mundial más amplios. •

Junta Directiva

Presidente	Brian Meaden (Gran Bretaña)
Comité Ejecutivo	Eduardo Morales (España)
	Kaj Harders (Dinamarca)
	Hans Rosenzweig (Alemania)
	Paolo Maggiaioli (Italia)
Vicepresidentes	Wilhelm Kny (Austria)
	Seppo Henriksson (Finlandia)
	Claude Tastet (Francia)
	Robert Donaldson (Irlanda N.)
	Jim Rickard (Irlanda)
	Ole Imerslund (Noruega)
	Jan Rathsman (Suecia)
	Erich Braker (Suiza)
Tesorero	Dirk Lindenbergh (Holanda)
Secretaría	Christel Van Vaerenbergh

«Boom» publicitario de Pepsi en USA

Pepsi ha intensificado la campaña publicitaria en Estados Unidos, luego de que se descubriera la presencia de jeringuillas en algunas latas de este producto de cola.

La campaña publicitaria de esta multinacional de la cola se ha realizado conjuntamente con las autoridades sanitarias estadounidenses con el fin de recalcar que sus sistemas de embotellamiento resultan infalibles y no permiten la introducción de objetos extraños en los envases.

Tras unas primeras jornadas ciertamente difíciles para esta multinacional de la cola, debido a la denuncia de presencia de jeringuillas, agujas hipodérmicas o caracoles en algunas latas, el tiempo ha desvelado que en todos los casos fueron denuncias de personas con ánimo de destacar las que habían motivado estas censuras.

Mientras, en España Pepsi continúa su campaña de promoción, aunque con el objetivo de consolidar su posición en el mercado. •

EL SECTOR EN FERIAS

• 18-21 agosto: Exposición y Congreso AMOAQ, en Brisbane (Australia).
• 26-28 agosto: JAMMA SHOW, en Tokyo. (Japón).
• 20-22 septiembre: Congreso y Exposición de la Industria del Juego, en New York (EE.UU.).
• 22-24 septiembre: AMUSEXPO, en París (Francia).
• 22-24 septiembre: AMOA, en San Antonio, Texas (EE.UU.).
• 28-30 septiembre: Exposición del Recreativo en el Este de Europa (EELEX), en San Petersburgo (Rusia).
• 30 septiembre-2 octubre: AMOAQ International, en Queensland (Australia).
• 5- 7 octubre: International Leisure Industry Week, en Briminghan (Gran Bretaña).
• 20-22 octubre: SADA, en Barcelona.
• 21-23 octubre: AMOA, en Chicago, Illinois (EE.UU.).
• 21-24 octubre: ENADA, en Roma (Italia).
• 27-28 octubre: AL PREVIEW, en Londres (Gran Bretaña).
• 17-20 noviembre: IAAPA, en Los Angeles, California, (EE.UU.).
• 25-27 enero: ATEI, en Londres. (Gran Bretaña).
• 26-29 enero: IMA, en Frankfurt. (Alemania).
• 2- 3 marzo: AOU Show, en Tokio. (Japón).
• 17-19 marzo: ACME, en Chicago, Illinois (EE.UU.).

Bolsa de trabajo

Demandas

Prestigiosa fábrica de mobiliario para hostelería desea contactar con personas que informen sobre nuevas aperturas de establecimientos (reformas, ampliaciones, etc...). Ofrecemos interesante comisión sin hacer gestión de venta. Telf. (987) 84.51.00

Compra/ Venta

Se venden máquinas de dardos *sin criquet, billares* americanos 75.000 y 110.000. Telf. (93) 388.79.16.

Compro explotaciones de tipo B o deportivas en Barcelona o *provincia. Telf. (93)* 388.79.16.

Compraría máquinas pinballs de segunda mano. Telf. (976) 88.19.99.

Compro máquinas expendedoras y artículos para las mismas. Telf. (958) 50.25.76.

Vendo máquinas de tipo A *con monitor* Hantarex compatible, de 20 pulgadas, to*talmente* nuevas, *no han* estado *nunca* en explotación. Por sólo 59.000 pesetas/u. Telf. (972) 67.13.61.

Compro «Flipper» Brave Team, Canasta, o sus CPUS «placas» en correcto funcionamiento. Telf. (96) 583.36.77.

Vendo y compro placas de ocasión. Sr. Angel. Telf. (952) 24.25.82.

Compro dianas Part-time 2 y Scorpio. Principalmente zona Sur de Andalucía. Telf. (952) 24.25.82.

Compro pinball 2a. mano. Buen estado. Ref. Apartado n.º 36. Avila.

Se compran pinballs de segunda mano. Telf. (908) 71.99.99. Telf. (91) 763.36.90.

Vendo taxímetros de billar y ping-pong en perfecto estado. Seminuevos y baratos. Telf. 449.98.72 de 10 a 13 h.

Vendo varios tocadiscos Sinfonola 2.000 funcionando y billarines de setas, además de bolerines antiguos para colecciones. Telf. (911) 25.01.16.

Vendo 1 C.P.U. Moto VF con kit manillar y 1 C.P.U. Coche Out Roun con kit de volante. Telf. (911) 25.01.16.

Vendemos billares Sam Standard. Tapizados 100.000 ptas.; sin tapizar 75.00 ptas. Futbolines Gallego, 40.000 ptas./unidad. Lotes de 10-20% descuento. Para más información, llamen al teléfono (943) 76.12.00.

Compraría máquinas de pin-ball (usadas) antiguas o modernas; buen estado y con documentación. Telf. (926) 55.01.96.

Compro placas Cowboy-Spiderman Thunder Hoop-Squash World Hero II-1941-Base Neo Geo Doble-Pac Land-King of Dragon-Bucky O'Hara-X Man-Warrior Face-Dina Blaster II-Fixe Ight-Under Cover Dop-Deac Conection-Blandia-Dinorex-Macross. Telf. (96) 583.36.77.

Compro, vendo, cambio, placas de video juego. Llamar Telf. (968) 81.10.91.

Compro Suzuka 8 Hours y Final Lap 2,3. Preferiblemente ámbito Comunidad Valenciana. Llamar por la mañana. Preguntar por Tony. Telf. (96) 583.36.77.

Locales

Interesante: local comercial 175 m2 en Illescas a 25 kms. de Madrid. Cedo en *aportación o alquiler. Estoy* abierto a ideas o proposiciones de negocio. Telf. (91) 643.42.62.

Traspaso salón tipo A por no poder atender. Llamar tardes al teléfono (93) 654.30.05. Zona Bajo Llobregat. Preguntar por Alfonso.

Se vende salón recreativo tipo A totalmente documentado, por jubilación; 200 m2. Telf. (91) 619.20.23.

Se alquila, traspasa o vende salón de juegos tipo «A» en Leganés (Madrid), por no poder atender. Telf. (91) 706.00.25. También venta de máquinas, billar americano y futbolines.

Oportunidad

OCASION. Vendo Volkswagen Polo Coupé, 3 años. Precio en lista 650.000 ptas. de particular sólo por 490.000 ptas. Telf. (972) 67.13.61.

Busco socio colaborador en novedades sector recreativo-videojuegos; Virtual, 3D y juegos educativos; que aporte capital o mercancía para explotarlo o venderlo. Dispongo de local de 155 m2. Alfonso. Telf. (964) 22.06.69.

Ofertas

Vendo 5 máquinas de baloncesto, nuevas a estrenar, a 100.000 ptas./u. Telf. (948) 81.25.13.

Llame a este número de teléfono 96-667.27.11. Hará rentable su negocio, placas en alquiler a 166 ptas. diarias. Preguntar por Antonio.

Máquinas recreativas y de habilidad antiguas, anteriores al año 1960. Telf. (93) 665.56.55. Juan Manuel.

Vendo lote de 8 billares boca grande sin tapizar a 350.000 ptas. Telf. (972) 77.02.54.

Vendo placas de ocasión. Precios muy interesantes. Lotes de 8 placas. 95.000 ptas. Modelos muy variados. ¡Ultimos lotes! Sr. Francisco González. Telf. (91) 866.09.38. Fax (91) 866.80.73.

Oportunidad: vendo pinball Williams americano, con el High-Speed, por sólo 45.000 pesetas. Telf. (972) 67.13.61.

Billares americanos de ocasión oferta única 70.000 ptas. Recién tapizados (1'84 x 1'06), superfície de juego pizarra, poco usados. Interesados llamar al teléfono (977) 33.00.77. Preguntar por el señor Xavier Vidal.

Vendo placas: Simpsons 50, Mortal Kombat 50, X-Men 50, Ninja Kids 45, C. Comando 30, Gals Panic, Original 35, Don Do Codon 25, World Heroes 25, consulte sin compromiso. Antonio. Telf. (96) 556.51.35.

PLACAS ORIGINALES. Willow 60, Cruve Buster 25, Cobra Comando 25, Sunset Riders 50, Robocop II 30, Rainbow Island 25, Heavy Unit 20, World Cup 90-20, Street Fighter II 33, Don Doco Don 30, Demons World 25, Battle Ranger 10. Telf. (96) 583.36.77

Cambio de placas a 15.00 ptas. Gun, Smoke, Panic-Hiper, Olimpic-Super Quix, etc. Mayor información al Telf. (96) 667.27.11. Preguntar por Antonio.

Grupo 1 pone tus placas en alquiler; sacale rendimiento, mándanos por fax todos los títulos para poner en alquiler. Fax (96) 667.28.92. Telf. (96) 667.27.11. Sr. Antonio.

OCASION. Urge vender por reforma boleras modelo Moncayo. Seminuevas. Marcador electrónico para 4 jugadores. Dimensiones 12'5 x 1 m. Precio superecónomico. Interesados llamar al Telf. (91) 651.70.57.

Toma nota y llama a este número de teléfono (96) 667.27.11; si tienes placas paradas sin sacarle rendimiento nosotros tenemos los clientes para estas placas. Sistema de alquiler G-1. Sr. Antonio.

Vendo placas de ocasión. Precios muy interesantes. Lotes de ocho placas. 95.000 ptas. Modelos muy variados. ¡Ultimos lotes! Sr. Francisco González. Telf. (91) 866.09.38. Fax. (91) 866.80.73.

CONSOLAS adaptadas a máquina tipo «A», conector Jamma, mínimo mantenimiento, máxima rentabilidad; sistema patentado; total legalidad. Telf. (96) 583.36.77/586.56.52.

Vendo pista coches TURBO DRIBER de INOR; seminuevas 175.000 ptas. + IVA. Información (974) 48.00.28 mediodía y noches.

Varios

Reparación máquinas recreativas «A» y «B» por avisos o igualas. Reparaciones garantizadas. Talleres propios. Telf. (91) 528.17.35/91.

Venta, reparación y transformación nuevas monedas máquinas expendedoras de tabaco. Telf. (91) 377.24.32.

Compraría explotación de máquinas recreativas de cualquier tipo A, B o deportivas instaladas en la provincia de Tarragona. Telf. (977) 33.00.77. Sr. Xavier.

Se vende explotación de 20 dianas electrónicas instaladas. Zona Madrid y Toledo. Precio 3.000.000 pesetas contado, o bien cambiaría por tragaperras nuevas y sin colocar. Telf. (91) 647.04.08.

Se venden explotaciones de tipo A en Benidorm, Torrevieja, Elda, Monóvar y Alicante. Llamar al Telf. (96) 667.27.11 y preguntar por Antonio.

Vendo casa de 3 plantas en Torroella de Montgrí a 4 kms. de l'Estartit (Girona); tejado nuevo, fachada de piedra con arcos; 180 m2 por planta + 25 m2 de patio. Telf. (972) 75.78.82.

Se vende material para parques: barcas, bateria, tren eléctrico 60 m de vía. Telf. (972) 77.02.54

Alquilo piso por temporada en Torroella de Montgrí, provincia de Gerona; 3 habitaciones dobles, comedor, cocina y terraza. Junio 50.000, Julio 75.000. Telf. (972) 75.78.82.

Cambios de paño de billar. Reparación pizarra. Agujeros grandes, mantenimiento, billar y futbolín. Gestión de almacén, transportes a toda Catalunya. Experiencia profesional. Telf. (93) 347.95.40.

Para publicar su anuncio:

Por teléfono: (93) 318 58 15
Por fax: (93) 302 29 54
Por correo: ER/HOSTELERIA
(utilice n/orden de inserción) Plaza Duque de Medinacelli, 5, 1.º 08002 BARCELONA

ORDEN DE INSERCION GRATUITA

NOMBRE .....
DIRECCION .....
LOCALIDAD .....
TEL ( ) .....
FAX ( ) .....
N.I.F. .....
Profesión .....
Sector .....

TEXTO (máximo 30 palabras)

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

REMITIR A: **ER/HOSTELERIA.** Plaza Duque de Medinacelli, 5, 1.º — 08002 Barcelona

Llega el verano, y con él, la instalación de las denominadas 'máquinas de temporada', sinónimo de necesidad de hallar óptimas recaudaciones en las máquinas especialmente acondicionadas con este fin. Alcanzada esta época del año, NEVADA sigue siendo la principal protagonista recaudadora entre la mayor parte de operadoras españolas. La conquista dcel primer lugar en Andalucía puede considerarse como el sobresaliente rasgo de la última quincena. Un logro que eleva a trece las Comunidades Autónomas que sitúan a este modelo como líder destacado. Es precisamente DADO DE ORO quien se encarga de encabezar la clasificación en las restantes cuatro autonomías. Asumido que tales modelos son los líderes de recaudación, el protagonismo corresponde a la segunda máquina factible de instalación. En esa carrera lleva ventaja SUPER MINIFRUITS sobre GOLDEN CARD, los siguientes protagonistas. Entre los restantes modelos la mejor opción corresponde a GOLDEN CARD, si bien la máquina que evidencia mayor progresión responde al nombre de HI-ROLLER.

Finalizado el primer semestre de 1993, NEVADA y DADO DE ORO siguen siendo los más destacados. La clasificación no recoge demasiadas diferencias respecto de la que quincenalmente se pone de manifiesto.

Quincena propicia también para STAR WARS, ya dentro del capítulo relativo a máquinas *«pin-ball»*. una progresión que halla reflejo en ocho segundos puestos en otras tantas comunidades. De todas formas, el liderazgo sigue correspondiendo a TERMINATOR. METAL MAN constituye el otro punto de referencia en este *«ranking»*. Cuatro son ya las Comunidades que sitúan este modelo de INDER en el primer lugar. Otras notas sobresalientes de la primera quincena del verano se adscriben a SUPER MARIO BROS, que parece afianzarse en otras autonomías al margen de Andalucía, y DRACU-*LA*, cuya espectacular imagen ya se observa en diversos puntos de nuestra geografía.

Por último, el «ranking» del semestre merece una rápida aproximación a placas de videojuego. El dominio de STREET FIGHTER ha sido prácticamente absoluto y TETRIS evidencia el porqué desde hace varios años es plena garantía para el operador. Las novedades deben recaer en MORTAL KOMBAT, que ya deriva hacia la baja, y STREET FIGHTER-II, cuyo éxito sólo parece tener réplica en el de su antecesor.

Ranking Nacional de Máquinas B

1. «Nevada» ..... UNIDESA
2. «Dado de Oro»..... FRANCO
3. «Super Minifruits»..... UNIDESA
4. «Golden Card»..... SEGA-SONIC
5. «Baby Fórmula»..... FRANCO
6. «Hi-Roller»..... SEGA-SONIC

Ranking Nacional de Pin-Balls

1. «Terminator»..... UNIDESA
2. «Metal Man»..... INDER
3. «Family Adams»..... BALLY
4. «Star Wars»..... BALLY
5. «Corsario» ..... INDER
6. «Atleta» ..... INDER

El *«ranking»* del semestre

Nevada consolidó el primer lugar durante los primeros seis meses

«MAQUINAS B»

(Primera quincena enero 1993 - Primera quincena junio 1993)

1. «Nevada» ..... UNIDESA
2. «Dado de Oro»..... FRANCO
3. «Golden Card»..... SEGA-SONIC
4. «Super Minifruits»..... UNIDESA
5. «Baby Fórmula»..... FRANCO
6. «Pyramide» ..... SEGA-SONIC

«PIN-BALL»

(Primera quincena enero 1993 — Primera quincena junio 1993)

1. «Terminator» ..... UNIDESA
2. «Atleta» ..... INDER
3. «Family Adams» ..... BALLY
4. «Corsario» ..... INDER
5. «Metal Man» ..... INDER
6. «250 C.C.» ..... INDER

«VIDEOJUEGOS»

(Segunda quincena enero 1993 — Segunda quincena junio 1993)

1. «Street Fighter»
2. «Tetris»
3. «Mortal Kombat»
4. «Streeet Fighter II»
5. «Sunset Riders»
   «Undercover Cop II»

NUEVO RECORD !

CIRSA - DPTO. PUBLICIDAD Y RR. PP.

CIRSA **UNIDESA®**

UNIVERSAL DE
DESARROLLOS ELECTRONICOS S.A.
Ctra. Castellar, 298 08226 TERRASSA Barcelona España
Tel. 93/785 77 62* Télex 59472 SAIR-E Fax 93/783 03 25

Andalucía

1. «Nevada» ..... UNIDESA
2. «Dado de Oro» ..... FRANCO
3. «Super Minifruits» ..... UNIDESA
4. «Baby Fórmula» ..... FRANCO
5. «Pyramide» ..... SEGA-SONIC

Máquina en alza: NEVADA
Comentario: Vuelco en el primer puesto del «ranking» andaluz. NEVADA asume protagonismo desde el primer puesto de la clasificación.

Aragón

1. «Nevada» ..... UNIDESA
2. «Dado de Oro» ..... FRANCO
3. «Super Minifruits» ..... UNIDESA
4. «Golden Card» ..... SEGA-SONIC
5. «Hi-Roller» ..... SEGA-SONIC

Máquina en alza: HI-ROLLER
Comentario: La inclusión del reciente lanzamiento de SONIC, nota sobresaliente de la quincena. Los dos primeros puestos parecen firmes.

Asturias

1. «Nevada» ..... UNIDESA
2. «Dado de Oro» ..... FRANCO
3. «Super Minifruits» ..... UNIDESA
4. «Golden Card» ..... SEGA-SONIC
5. «Sonic Joker» ..... SEGA-SONIC

Máquina en alza: SUPER MINIFRUITS
Comentario: Este modelo de UNIDESA continúa obteniendo los principales favores de una nutrida representación de asturianos.

Baleares

1. «Nevada» ..... UNIDESA
2. «Dado de Oro» ..... FRANCO
3. «Super Minifruits» ..... UNIDESA
4. «Golden Card» ..... SEGA-SONIC
5. «Sonic Joker» ..... SEGA-SONIC

Máquina en alza: DADO DE ORO
Comentario: Quincena sin cambios significativos en el archipiélago. Los dos primeros puestos parecen firmes.

Canarias

1. «Nevada» ..... UNIDESA
2. «Dado de Oro» ..... FRANCO
3. «Super Minifruits» ..... UNIDESA
4. «Golden Card» ..... SEGA-SONIC
5. «Baby Fórmula» ..... FRANCO

Máquina en alza: HI-ROLLER
Comentario: No hay cambios sustanciales en esta región. HI-ROLLER en la perspectiva.

Cantabria

1. «Nevada» ..... UNIDESA
2. «Dado de Oro» ..... FRANCO
3. «Super Minifruits» ..... UNIDESA
4. «Golden Card» ..... SEGA-SONIC
5. «Pyramide» ..... SEGA-SONIC

Máquina en alza: SUPER MINIFRUITS
Comentario: SUPER MINIFRUITS sigue evidenciando su progresión al alza. NEVADA, firme líder.

Castilla-La Mancha

1. «Nevada» ..... UNIDESA
2. «Dado de Oro» ..... FRANCO
3. «Golden Card» ..... SEGA-SONIC
4. «Baby Fórmula» ..... FRANCO
5. «Hi-Roller» ..... SEGA-SONIC

Máquina en alza: NEVADA
Comentario: Tras la incorporación de HI-ROLLER, recaudaciones estables también en esta Comunidad.

Castilla-León

1. «Nevada» ..... UNIDESA
2. «Dado de Oro» ..... FRANCO
3. «Super Minifruits» ..... UNIDESA
4. «Mini Fruits» ..... UNIDESA
5. «Golden Card» ..... SEGA-SONIC

Máquina en alza: NEVADA
Comentario: Mejora recaudatoria de DADO DE ORO a nivel castellano-leonés.

Catalunya

1. «Nevada» ..... UNIDESA
2. «Dado de Oro» ..... FRANCO
3. «Super Minifruits» ..... UNIDESA
4. «Golden Card» ..... SEGA-SONIC
5. «Hi-Roller» ..... SEGA-SONIC

Máquina en alza: HI-ROLLER
Comentario: La incorporación de HI-ROLLER ha sido plenamente satisfactoria.

Euzkadi

1. «Nevada» ..... UNIDESA
2. «Dado de Oro» ..... FRANCO
3. «Golden Card» ..... SEGA-SONIC
4. «Joker Chip» ..... SEGA-SONIC
5. «Pyramide» ..... SEGA-SONIC

Máquina en alza: NEVADA
Comentario: Los modelos de OPER-COIN siguen ocupando un buen número de explotaciones en Alava.

Extremadura

1. «Dado de Oro» ..... FRANCO
2. «Super Minifruits» ..... UNIDESA
3. «Nevada» ..... UNIDESA
4. «Golden Card» ..... SEGA-SONIC
5. «Hi-Roller» ..... SEGA-SONIC

Máquina en alza: HI-ROLLER
Comentario: Espléndida «entrée» del último lanzamiento SONIC.

Galicia

1. «Dado de Oro» ..... FRANCO
2. «Nevada» ..... UNIDESA
3. «Hi-Roller» ..... SEGA-SONIC
4. «Golden Card» ..... SEGA-SONIC
5. «Super Minifruits» ..... UNIDESA

Máquina en alza: NEVADA y HI-ROLLER
Comentario: Estos dos modelos continúan siendo los más destacados en la comunidad gallega.

La Rioja

1. «Nevada» ..... UNIDESA
2. «Dado de Oro» ..... FRANCO
3. «Pyramide» ..... SEGA-SONIC
4. «Casino Royal» ..... UNIDESA
5. «Sonic Joker» ..... SEGA-SONIC

Máquina en alza: NEVADA
Comentario: Quincena sin sorpresas en esta comunidad uniprovincial. NEVADA sigue firme.

Madrid

1. «Dado de Oro» ..... FRANCO
2. «Nevada» ..... UNIDESA
3. «Super Minifruits» ..... UNIDESA
4. «Golden Card» ..... SEGA-SONIC
5. «Hi-Roller» ..... SEGA-SONIC

Máquina en alza: HI-ROLLER y DADO DE ORO
Comentario: El verano está presidido por estos dos nombres, mientras UNIDESA reitera firmeza en la Comunidad.

Murcia

1. «Nevada» ..... UNIDESA
2. «Dado de Oro» ..... FRANCO
3. «Super Minifruits» ..... UNIDESA
4. «Golden Card» ..... SEGA-SONIC
5. «Baby Fórmula» ..... FRANCO

Máquina en alza: NEVADA
Comentario: Este modelo de UNIDESA es el protagonista principal.

Navarra

1. «Dado de Oro» ..... FRANCO
2. «Golden Card» ..... SEGA-SONIC
3. «Nevada» ..... UNIDESA
4. «Super Minifruits» ..... UNIDESA
5. «Baby Fórmula» ..... FRANCO

Máquina en alza: HI-ROLLER
Comentario: Buen rendimiento el evidenciado por DADO DE ORO. Llega HI-ROLLER.

Comunidad Valenciana

1. «Nevada» ..... UNIDESA
2. «Dado de Oro» ..... FRANCO
3. «Super Minifruits» ..... UNIDESA
4. «Golden Card» ..... SEGA-SONIC
5. «Baby Fórmula» ..... FRANCO

Máquina en alza: NEVADA
Comentario: Este modelo de UNIDESA sigue marcando la pauta.

El «ranking» de máquinas «B» se realiza a través de un sondeo estadístico efectuado entre diferentes empresas operadoras de cada una de las provincias. Posteriormente el resultado obtenido se expone en la clasificación de las cinco máquinas más recaudadoras de cada autonomía.•

Andalucía

1. «Terminator» ..... UNIDESA
2. «Family Adams» ..... BALLY
3. «Super Mario Bros» ..... VIFICO
4. «Atleta» ..... INDER
5. «250 C.C.» ..... INDER

Máquina en alza: SUPER MARIO BROS
Comentario: Llega STREET FIGHTER II, la secuela del videojuego.

Aragón

1. «Terminator» ..... UNIDESA
2. «Metal Man» ..... INDER
3. «Family Adams» ..... BALLY
4. «Corsario» ..... INDER
5. «Atleta» ..... INDER

Máquina en alza: CORSARIO
Comentario: Atención a DRACULA, el lanzamiento de UNIDESA.

Asturias

1. «Terminator» ..... UNIDESA
2. «Family Adams» ..... BALLY
3. «Corsario» ..... INDER
4. «Atleta» ..... INDER
5. «Super Mario Bros» ..... VIFICO

Máquina en alza: FAMILY ADAMS
Comentario: Dos «americanas» se distancian en la cabeza, pero la rentabilidad parece asegurada para CORSARIO y ATLETA.

Baleares

1. «Family Adams» ..... BALLY
2. «Star Wars» ..... BALLY
3. «Terminator» ..... UNIDESA
4. «Drácula» ..... UNIDESA
5. «250 C.C.» ..... INDER

Máquina en alza: DRACULA
Comentario: Explosivo «ranking» balear con la pugna BALLY-UNIDESA.

Canarias

1. «Terminator» ..... UNIDESA
2. «Star Wars» ..... BALLY
3. «Metal Man» ..... INDER
4. «Atleta» ..... INDER
5. «Super Mario Bros» ..... VIFICO

Máquina en alza: SUPER MARIO BROS
Comentario: El modelo de VIFICO se incorpora al «ranking» canario con notables recaudaciones.

Cantabria

1. «Family Adams» ..... BALLY
2. «Metal Man» ..... INDER
3. «Corsario» ..... INDER
4. «Terminator» ..... UNIDESA
5. «Drácula» ..... UNIDESA

Máquina en alza: DRACULA
Comentario: Primeras incursiones positivas de DRACULA por lo que a capacidad recaudadora se refiere.

Castilla-La Mancha

1. «Metal Man» ..... INDER
2. «Atleta» ..... INDER
3. «Corsario» ..... INDER
4. «Family Adams» ..... BALLY
5. «Terminator» ..... UNIDESA

Máquina en alza: METAL MAN
Comentario: Liderazgo para METAL MAN en esta comunidad uniprovincial. Optimo rendimiento de FAMILY ADAMS.

Castilla-León

1. «Terminator» ..... UNIDESA
2. «Star Wars» ..... BALLY
3. «Corsario» ..... INDER
4. «Metal Man» ..... INDER
5. «250 C.C.» ..... INDER

Máquina en alza: METAL MAN
Comentario: El producto «made in Spain» de INDER sigue siendo un preciado activo recaudador en esta Comunidad.

Catalunya

1. «Family Adams» ..... BALLY
2. «Star Wars» ..... BALLY
3. «Metal Man» ..... INDER
4. «Drácula» ..... UNIDESA
5. «Harley Davidson» ..... BALLY

Máquina en alza: DRACULA
Comentario: DRACULA se incorpora con fuerza. Buenas recaudaciones de SUPER MARIO BROS.

Euzkadi

1. «Metal Man» ..... INDER
2. «Terminator» ..... UNIDESA
3. «Star Wars» ..... BALLY
4. «Atleta» ..... INDER
5. «Corsario» ..... INDER

Máquina en alza: STAR WARS
Comentario: El «americano» del País Vasco responde al nombre de «guerras de estrellas».

Extremadura

1. «Family Adams» ..... BALLY
2. «Star Wars» ..... BALLY
3. «Terminator» ..... UNIDESA
4. «Corsario» ..... INDER
5. «250 C.C.» ..... INDER

Máquina en alza: STAR WARS
Comentario: Subordinados al empuje de las placas, los pin-balls extremeños destacan a los modelos BALLY.

Galicia

1. «Metal Man» ..... INDER
2. «Corsario» ..... INDER
3. «Family Adams» ..... BALLY
4. «Atleta» ..... INDER
5. «250 C.C.» ..... INDER

Máquina en alza: FAMILY ADAMS
Comentario: Sin novedades en la comunidad gallega donde llega el STREET FIGHTER II.

La Rioja

1. «Metal Man» ..... INDER
2. «Terminator» ..... UNIDESA
3. «Star Wars» ..... BALLY
4. «Family Adams» ..... BALLY
5. «Corsario» ..... INDER

Máquina en alza: METAL MAN
Comentario: METAL MAN asume el liderazgo en esta Comunidad. Buen nivel de STAR WARS.

Madrid

1. «Terminator» ..... UNIDESA
2. «Star Wars» ..... BALLY
3. «Super Mario Bros» ..... VIFICO
4. «Atleta» ..... INDER
5. «250 C.C.» ..... INDER

Máquina en alza: SUPER MARIO BROS
Comentario: En plena explosión cinematográfica SUPER MARIO BROS asciende al tercer lugar en la Comunidad.

Murcia

1. «Terminator» ..... UNIDESA
2. «Star Wars» ..... BALLY
3. «Atleta» ..... INDER
4. «Metal Man» ..... INDER
5. «250 C.C.» ..... INDER

Máquina en alza: STAR WARS
Comentario: Prosigue la ascensión de la máquina de BALLY.

Navarra

1. «Corsario» ..... INDER
2. «Metal Man» ..... INDER
3. «Atleta» ..... INDER
4. «Terminator» ..... UNIDESA
5. «Star Wars» ..... BALLY

Máquina en alza: STAR WARS
Comentario: INDER sigue presidiendo en la Comunidad foral.

Comunidad Valenciana

1. «Terminator» ..... UNIDESA
2. «Metal Man» ..... INDER
3. «Family Adams» ..... BALLY
4. «Atleta» ..... INDER
5. «Corsario» ..... INDER

Máquina en alza: DRACULA
Comentario: Buen nivel de SUPER MARIO BROS.

El «ranking» de «pin-balls» se realiza mediante un sondeo estadístico efectuado entre diferentes empresas operadoras existentes en cada una de las provincias españolas. Posteriormente los resultados se reflejan en la clasificación de las cinco máquinas más recaudadoras de cada autonomía. •

BRAM STOKER'S

Dracula™

¡UN JUEGO EN EL QUE REALMENTE PUEDES CLAVAR TUS DIENTES!

Williams®
Williams Electronics Games, Inc.

" BRAM STOKER'S DRACULA"
Es marca registrada de Columbia Pictures Industries Inc.
Reservados todos los derechos
Williams Electronics Games, Inc.
© 1993

CIRSA - DPTO. PUBLICIDAD Y RR. PP.

UNIDESA® CIRSA
UNIVERSAL DE DESARROLLOS ELECTRONICOS S.A.
Ctra. Castellar, 298 08226 TERRASSA Barcelona España
Tel. 93 / 785 77 62* Télex 59472 SAIR-E Fax 93 / 783 03 25